

Paris, le 4 mars 2020

RESULTATS 2019

Swiss Life France enregistre une très belle année commerciale et poursuit la croissance de son résultat

UN RESULTAT EN PROGRESSION DE 3 %

Cette année encore, Swiss Life France annonce une progression de son résultat opérationnel 2019 qui s'élève à 247 millions d'euros (241 millions d'euros en 2018) en hausse de 3 %. Cette progression régulière et continue du résultat depuis dix ans témoigne de la pertinence de la stratégie « assureur gestion privée » et de la solidité du groupe en France. Elle se traduit par des choix stratégiques clairs centrés autour d'une croissance rentable et d'une capacité à s'adapter et tirer parti des évolutions majeures du marché de l'assurance.

La performance du résultat 2019 repose sur les éléments suivants :

- Une production de qualité, toujours très orientée en unités de compte (61 % des affaires nouvelles Vie en UC) et en produits de risque (santé, prévoyance, dommages) conformément à la stratégie ;
- Une contribution significative de l'activité fees et commissions, portée par les unités de compte ;
- Une marge financière solide et en augmentation, portée par une politique d'investissements financiers maîtrisée permettant à la fois d'accompagner une baisse des taux servis et de renforcer la solidité de notre bilan dans un contexte de taux bas ;
- Une croissance des coûts maîtrisée (+3 % pro forma) malgré la poursuite des investissements dans les projets de digitalisation et d'amélioration de l'efficacité opérationnelle liés à la croissance de l'activité et à la pression réglementaire (MIFID, DDA, Gouvernance des données, Sapin 2, LCB-FT, RGPD...) et aux évolutions métiers (Pacte, 100 % Santé et IFRS).

UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN AUGMENTATION DE 5 % TIRE PAR TOUS LES METIERS

L'année 2019 a été marquée par une activité commerciale soutenue, particulièrement au dernier trimestre, comme en témoigne le chiffre d'affaires, en progression de 5 % (en ligne avec le marché), qui s'établit à 5,3 milliards d'euros contre 5,1 milliards d'euros en 2018.

Cette augmentation est tirée par l'ensemble des métiers de Swiss Life France :

- En assurance-vie, le chiffre d'affaires enregistre une progression de 5 % (marché : 4 %) pour s'établir à 3 586 millions d'euros sans sacrifier la qualité de la production. Ainsi la part des unités de compte dans le chiffre d'affaires reste à un niveau élevé de 49 %, toujours deux fois supérieure au marché (27 %).
L'activité a été particulièrement forte au dernier trimestre avec l'entrée en vigueur de la loi Pacte et la commercialisation de la nouvelle offre PER Individuel. À fin 2019, Swiss Life enregistrait 13 500 contrats PER Individuel, soit 26 % du marché en volume et 16 % en nombre de contrats.
- L'activité santé prévoyance progresse elle aussi de 5 % (marché : 5 %) avec un chiffre d'affaires à 1 476 millions d'euros. Cette progression s'est opérée non seulement sur les contrats santé collectifs standards (+18 %), mais aussi sur la santé individuelle qui connaît une vraie reprise de son activité. À noter également une progression de la prévoyance individuelle à +8 %.
- Le chiffre d'affaires 2019 de l'activité dommages s'élève à 369 millions d'euros, en progression de 7 % (marché : 4%) par rapport à 2018, tirée principalement par des partenariats.

Il faut également souligner que l'ensemble des réseaux de distribution a contribué à la dynamique commerciale : la production est en hausse de 8 % dans les réseaux Swiss Life (agents généraux et conseillers commerciaux) et de 17 % dans les réseaux ouverts (courtiers, CGPI et partenaires).

Charles Relecom, Président de Swiss Life a déclaré :

« Je suis très satisfait des résultats de Swiss Life France en 2019 qui nous mettent en bonne voie pour atteindre les objectifs de notre programme stratégique Swiss Life 2021. Nous avons démontré, cette année encore, notre capacité à nous développer de manière rentable. Je me réjouis particulièrement des succès que nous avons enregistrés avec le lancement de notre offre PER individuel qui confirment que Swiss Life est un acteur incontournable sur le marché de l'épargne retraite ».

AMELIORATION DE LA RENTABILITE

Swiss Life a également renforcé son efficacité opérationnelle dans un contexte de hausse du volume des affaires nouvelles et malgré les investissements réalisés dans les projets de digitalisation, d'infrastructures ou liés à la croissance de l'activité et aux évolutions réglementaires. Le ratio d'efficacité en assurance-vie se maintient au même niveau que l'an dernier (0,47 %).

Par ailleurs, la valeur des affaires nouvelles de Swiss Life France enregistre une légère progression (+1 %) et atteint 131 millions d'euros, soit une marge sur affaires nouvelles de 2,4 %. Cette progression, malgré le contexte des taux bas, résulte principalement des effets combinés de la hausse des volumes en Vie et en Santé avec une part en unités de compte en Vie toujours élevée et des gains d'efficacité réalisés.

LA TRANSFORMATION DIGITALE AU SERVICE DE LA CLIENTELE CIBLE

Le modèle original « **assureur gestion privée** », développé par Swiss Life France, s'appuyant sur une approche patrimoniale globale en gestion de patrimoine et protection des personnes et des biens, avec une vision à long terme pour ses clients, continue de se développer. Il s'appuie sur une offre répondant **aux besoins privés et professionnels de la clientèle patrimoniale et des chefs d'entreprise et un conseil personnalisé pour leur permettre de vivre selon leurs propres choix**. L'année 2019 a, de nouveau, montré la pertinence de ce modèle avec une augmentation de ses clients cibles :

- Le nombre de clients aisés (clients ayant au moins 50 000 euros d'encours chez Swiss Life France), et patrimoniaux (clients ayant au moins 250 000 euros d'encours chez Swiss Life France), s'élève à 135 000, en augmentation de 9 % par rapport à 2018 (+6 % sur les seuls clients patrimoniaux, soit 28 000 clients, qui représentent 49 % des encours vie individuels à fin 2019) ;
- La clientèle « Professionnels/TNS et Entreprises », où le nombre de clients a augmenté de 3 % (266 000 professionnels/TNS et Entreprises).

Pour cette clientèle exigeante, le conseil personnalisé combiné à une relation digitale est clé : pour y répondre, la vision de Swiss Life est d'associer le meilleur du conseil physique et des outils digitaux (« stratégie phygitale ») afin de créer une relation fluide et à valeur ajoutée entre conseiller commercial, gestionnaire, portails et client.

C'est dans cet objectif que Swiss Life a poursuivi sa transformation digitale en 2019 au travers d'un plan d'action transversal à toute l'entreprise autour de la fréquence d'utilisation des outils et des applications, du développement du « selfcare » et d'une « démarche » client proactive de la part des services clients. Ses résultats montrent une belle dynamique, avec par exemple :

- Plus de 512 000 clients qui se sont connectés à leur espace client en 2019 (contre 75 000, il y a 4 ans, et 450 000 en 2018), soit 1/3 des clients Swiss Life. Le développement se poursuit avec l'intégration des offres de la Banque Privée dans MySwissLife.
- Le développement de l'utilisation de la souscription électronique : en 2019, les courtiers et CGPI ont réalisé plus de 61 % des nouveaux contrats d'assurance-vie de manière digitale (contre 50 % en 2018).
- Le Net Promoter Score (taux de recommandation clients) qui s'élève à 19 points, contre 13 en 2018.

FOCUS METIERS

Assurance-vie

En assurance-vie, le chiffre d'affaires affiche une forte progression de 5 %, après une forte progression en 2018, pour s'établir à 3 586 millions d'euros (3 430 millions d'euros en 2018). Cette augmentation est tirée par l'activité retraite qui affiche une progression de 12 %, en lien avec le lancement de la nouvelle offre PER Individuel. L'activité épargne est en progression de 2 %.

La qualité des affaires est encore une fois à souligner, avec une part des encours en unités de compte dans le chiffre d'affaires de 49 %, double de celle du marché (27 %).

Sur un marché en collecte nette de 25,9 milliards d'euros à fin décembre, la collecte nette de Swiss Life est toujours très positive à 1,7 milliard d'euros, largement orientée en unités de compte à 79 % et témoigne du dynamisme des réseaux de distribution. La part en unités de compte, en ligne avec nos objectifs stratégiques, est le fruit du positionnement haut de gamme de l'entreprise, d'une politique de participation aux bénéfices adaptée et de la performance des différentes solutions

d'investissement. À cela s'ajoute une forte appétence des clients pour des contrats retraite en unités de compte, combinée aux solutions de désensibilisation des UC à l'approche de la retraite. Les encours d'assurance-vie sont en augmentation de 13 % bénéficiant du bon niveau de collecte nette et de l'impact positif des marchés financiers sur les encours en Unités de compte. La part des unités de compte dans les réserves s'élève à 42 %, soit presque le double du marché.

Santé et Prévoyance

SwissLife Prévoyance et Santé enregistre un chiffre d'affaires en progression de 5 % qui s'établit à 1 476 millions d'euros (1 412 millions d'euros en 2018) portée tant par la santé que la prévoyance, en individuel et en collectif. Le ratio combiné se dégrade de 3,3 points (100,4 % versus 97,1 % en 2018) en raison d'une hausse de la sinistralité courante en santé individuelle et en prévoyance.

L'année a, par ailleurs, été marquée par la préparation à la mise en place des investissements nécessaires pour accompagner la réforme du 100 % Santé qui est, pour partie, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2020.

Dommmages

Le chiffre d'affaires 2019 de l'activité dommages s'élève à 369 millions d'euros, en augmentation de 7 % par rapport à 2018 (346 millions d'euros). Cette forte croissance du chiffre d'affaires est portée par la reprise de l'activité des Flottes automobiles et par les bons volumes réalisés par les partenariats. Le ratio combiné est en nette amélioration à 96,4 % contre 102,6 % en 2018, en raison de la baisse des sinistres graves (incendie) et des catastrophes naturelles qui avaient particulièrement affecté l'exercice précédent.

Banque Privée

Swiss Life Banque Privée enregistre une collecte nette négative à -112 millions d'euros en raison de rachats unitaires significatifs qui, bien qu'anticipés, n'ont pas été complètement compensés par la collecte des réseaux d'assurance et la très bonne performance commerciale des banquiers privés (collecte de 224 millions d'euros).

Les actifs sous gestion sont en hausse de 11 % à 5,4 milliards d'euros en raison notamment de l'impact de l'évolution favorable des marchés financiers.

Le produit net bancaire est en légère augmentation de 1 % à 52,1 millions d'euros, liée à une contribution plus importante de la marge d'intérêt, tirée principalement par une hausse des volumes de crédit nanti, en soutien de l'offre en assurance-vie des clients des réseaux d'assurance et des banquiers privés.

Gestion d'actifs des compagnies de Swiss Life France

L'année 2019 a assuré une très bonne performance des investissements financiers, notamment les investissements alternatifs, immobiliers et actions qui contribuent au maintien de la marge financière, malgré la baisse tendancielle des rendements obligataires.

Cette performance récompense la politique d'investissement qui s'appuie également sur une gestion stricte des risques et du capital. Le rendement net IFRS s'élève à 3,4 % (3,5 % en 2018).

Les conditions de réinvestissement à des taux bas persistants ont été compensées par une politique de diversification vers des classes d'actifs offrant un meilleur couple rendement-risque, et par l'effet revalorisation des portefeuilles immobiliers. Afin de tenir compte de la baisse tendancielle des rendements, Swiss Life a poursuivi la baisse des taux servis et continué de renforcer ses réserves de participation aux bénéficiaires.

Gestion d'actifs pour compte de tiers

L'année 2019 a été marquée par une croissance des encours de +21 % par rapport à 2018. Au niveau du groupe, Swiss Life Asset Managers gère, fin 2019, 76,5 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers. La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers a atteint 8,2 milliards d'euros.

En France, Swiss Life Asset Managers gère, au 31 décembre 2019, 27 milliards d'euros d'actifs pour le compte de tiers, en progression de +19 % par rapport à 2018. La collecte nette en fonds d'investissement et mandats pour le compte de clients tiers est en forte hausse +3,6 milliards d'euros avec l'acquisition dans le Quartier Central des Affaires (QCA) de Paris, d'un portefeuille de bureaux Prime auprès de la foncière Terreïs, signant ainsi le 2^e plus gros asset deal de l'histoire en France en immobilier. 2019 se caractérise également par une nette amélioration des encours sur les classes d'actifs actions et obligataires, dans un environnement de marché défavorable. Swiss Life Asset Managers poursuit cependant avec succès sa stratégie de diversification des classes d'actifs en France avec une progression des encours sur les fonds multi-actifs (+14 %), actions (+44 %) et également en immobilier (+13 %).

Au 31 décembre 2019, le montant total des actifs gérés, tant pour compte propre que compte de tiers, par Swiss Life Asset Managers en France s'élève à 53,7 milliards d'euros, en progression de +14 % par rapport à 2018.

Solvabilité

Les politiques de gestion des risques et de souscription couplées à la diversification et à la rentabilité des activités d'assurance ont permis de soutenir la solvabilité de Swiss Life France malgré un niveau de taux toujours bas.

Contacts presse :

Swiss Life

Véronique Eriaud

Tél : 06 18 64 33 19

veronique.eriaud@swisslife.fr

Pascale Nesci

Tél : 06 33 97 35 69

pascale.nesci@swisslife.fr

Agence Oxygen

Pauline Moreau

Tél : 06 82 14 26 54

paulinem@oxygen-rp.com

À propos de Swiss Life

Swiss Life est un acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, avec un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Notre approche est globale en assurance-vie, banque privée, gestion financière, ainsi qu'en santé, prévoyance et dommages. Une approche globale, parce que l'essence de notre métier est d'accompagner chaque parcours de vie, privé et professionnel, et de construire chaque jour une relation durable avec chacun de nos clients, particuliers comme entreprises. Notre conseil personnalisé, fondé sur la proximité et la confiance mutuelle, éclaire nos clients afin de leur permettre de faire leurs propres choix et d'être pleinement acteurs de leur vie, à chacune de ses étapes. En agissant ainsi de manière responsable, Swiss Life assure un rôle sociétal, source de fierté pour ses collaborateurs et ses forces de vente.

www.swisslife.fr